

ABSTRAK

CV Masneru Group merupakan perusahaan yang menjual produk makanan keripik pisang. Penjualan dilakukan dengan cara online, selain itu juga menjual secara offline melalui pihak toko konvensional/retailer. Harga yang ditetapkan tiap channel berbeda-beda dimana pada offline channel harga yang ditawarkan lebih tinggi. Padahal daya tarik untuk berbelanja secara offline tidak mudah digantikan secara online, karena tidak semua konsumen nyaman dan menginginkan transaksi melalui online. Selama ini juga permintaan pada offline channel lebih rendah dibandingkan online channel. Rendahnya permintaan pada offline channel sangat berpengaruh bagi perusahaan dalam kontinuitas produk untuk tetap terus bertahan dipasaran.

Tujuan yang ingin dicapai adalah menetapkan harga yang optimum untuk penjualan dengan konsep dual channel supply chain yaitu pada offline channel, online channel, dan harga pada warehouse agar dapat memaksimalkan keuntungan. Penetapan harga yang tepat juga dapat mempengaruhi perubahan permintaan pada struktur dual channel supply chain. Penentuan harga dilakukan dengan dua skema alternatif yaitu skema Bertrand dan Stackelberg. Kemudian akan dilakukan optimasi fungsi profit menggunakan metode non-linear programming dengan bantuan MATLAB untuk mendapatkan harga yang optimum bagi kedua channel.

Hasil dari perhitungan yang dilakukan pada penelitian ini menunjukkan bahwa alternatif penentuan harga dengan skema Bertrand memberikan financial performace yang lebih baik dibandingkan skema Stackelberg maupun kondisi saat ini. Harga produk yang optimal pada online channel sebesar Rp 18.000,00, pada offline channel sebesar Rp16.503,00, dan pada warehouse sebesar Rp11.999,00. Selisih harga sebelum optimasi antara online channel dengan offline channel sebesar Rp4.000,00 menjadi Rp1.497,00. Selain itu permintaan pada offline channel mengalami peningkatan dari 1465 unit menjadi 2717 unit.

Kata kunci: non-linear programming, skema Bertrand & Stackelberg, preferensi konsumen, dual channel supply chain.

ABSTRACT

CV Masneru Group is a company seller food product of banana chips. Selling done in two ways namely online and offline through convensional stores/ retailers. The price determined each channel is different where in offline channel price offer is higher. Even though the attraction for offline shopping is not easily replaced online, because not all customer are comfortable and want online transactions. During this demand on offline channel have been lower than online channel. Low demand on offline channel very influential for the company in product continuity for continue to stay in the market.

Goal to be achieved is optimization pricing for selling with the concept of dual channel supply chain is offline channel, online channel, and price in warehouse. The right pricing can also influence changes demand in the dual channel supply chain structure. Pricing done with two alternative schema namely Bertrand schema and Stackelberg schema. Than will done optimization of profit function using non-linear programming method with assitance of MATLAB to get the optimum price for both channels

Result of calculation done in this study showed that pricing alternative with Bertrand schema to give financial performance better that Stackelberg schema or exisiting. The optimal product price in online channel is IDR 18,000.00, offline channel is IDR 16,503.00, and warehouse is IDR 11,999.00. Difference price before optimization between offline channel and online channel is Rp4.000,00 become Rp1.497,00. During this demand on offline channel has increased from 1465 unit become 2717 unit.

Keyword: non-linear programming, skema Bertrand, skema Stackelberg, customer preferences, dual channel supply chain.